

## ИНТЕРВЮ

Инж. Петър Петров, търговски директор на „НТИ България“:

НТИ  
BULGARIA



# Предлагаме над 90 000 материала от 500 доказани мултинационални доставчика

**Г-н Петров, да започнем с името на компанията - какво се крие зад абревиатурата НТИ?**

- Съкращението идва от Handel für Tiefbau und Industry, което в превод означава "Търговия с материали за строителството и индустрията". Ние предлагаме на клиентите си голям асортимент от качествени продукти, комплексни решения и специализирана техническа подкрепа от квалифицирани специалисти.

**С какво по-различна е „НТИ България“ от другите подобни фирми на пазара?**

- Доставчиците на строителни материали в България са много и особено на локално ниво, голяма част от тях са насочени в това да предложат най-ниска цена, като пренебрегват останалите фактори: качество, дълготрайност и гаранция на продукта. НТИ винаги се е стремяла да акцентира върху диверсификацията на доставките. В продуктовото си портфолио ние предлагаме над 90 000 материала от 500 доказани мултинационални доставчика, като по този начин можем да защитим оптимална цена за клиента, да предложим алтернативни и комплексни решения и най-вече да гарантираме за качеството и сигурността на влаганите материали в българските проекти.

Амбицията ни през новата година е да наложим това, което е най-голямото предимство на НТИ в Германия, а именно логистичната мощ, с която да подпомогнем развитието на нашия daily business. Нашето основно конкурентно предимство са над 60 складово-логистични локации в Германия с над 20 000 физически налични материала на склад и възможността 90% от доставките да бъдат извършени до 24 часа 7 дни в седмицата. Тази година в България открихме първата си база и се надяваме да продължим разширението на логистичната ни мрежа още през 2016. Една от добрите международни практики, които имаме, е управление на аутсорсната към нас складове. От тази услуга биха могли да се възползват и българските ВиК дружества, общинските фирми по поддръжка и ремонт, както и големи инвеститори

**О**сигуряваме оптимална цена за клиента, алтернативни и комплексни решения и гаранция за качеството и сигурността на влаганите материали



**Как успявате да се справите със забавените плащания и липсата на свеж финансов ресурс?**

- „НТИ България“ е силно капитализирана и има голям внесен капитал, с който да оперира дъщерното дружество - нещо, което е несвойствено за България, тъй като повечето фирми се регистрират с капитал, сведен до минимум. Имаме независим отдел по кредит мениджмънт, подчинен на централата, който е ангажиран с анализ и оценка на финансовия риск на нашите контрагенти и проекти. Опитваме се да разберем българските строители и бенефициенти по оперативна програма за сложната и бюрократична схема на разплащане и затова се стараем да гарантираме достъпно отложено плащане и гъвкави условия, за да подпомогнем финансовите им потоци и да подкрепим техните нужди.

**Кои продукти и решения, които предлагате на българския пазар, бихте отличили?**

- В областта на тръбите сме водещ доставчик на всички видове материали и можем да предложим решение спрямо спецификата на проекта: керамика, чугун, О-РVC, РЕ, РР, стъклопласт бетон, неръждаема и цинкована стомана. Имаме доста иновативни решения в посока екология и устойчивост, които предстои да покажем в екологичния панел на Годишната конференция по инфраструктура през март 2016.

**Каква е ролята на НТИ на българския строителен пазар?**

- Ние възприемаме себе си

като медиатор и обединител на интересите между производители и клиенти, институции и браншови организации, експерти и доказани професионалисти в нашия сектор. Опитваме се да не сме резистентни към динамичната заобикаляща ни среда, а напротив, винаги да имаме отношение и по възможност да предложим бързо адекватно решение към екологичните, пазарните и социалните предизвикателства, пред които сме изправени.

**Може ли да споделите повече за екипа на „НТИ България“?**

- Екипът е най-голямата добавена стойност за компанията. НТИ избира своите служители с препоръки, като по този начин разчита на доказан опит, ангажираност и старание от тяхна страна. Екипът ни сега е сплав от опитни специалисти, които са изградили фирмата през годините от самото ѝ създаване в България, и нови ентузиастични колеги, които допринасят със свежи идеи и добавят професионалната си компетенция към нашата структура. Интересна тенденция, която е характерна за повечето от нас, е, че сме работили за предходните си работодатели за период от около 10 години, което според мен показва ценности, които ни обединяват, като доверие, лоялност и привързаност. Това са качества, които в бъдеще ще допринесат за общата мотивация, приемственост и интегриране на нови колеги с разрастване на нашата структура. Ежедневните изисквания на партньорите ни и бързият растеж на компанията са изградили качества като силна самодисципли-

на, отговорност и взаимозаменяемост помежду ни. Това, което ни предстои, е да предадем тази енергия и толерантност и на младите в екипа и да поставим активна тенденция в посока тренинги, обучения и непрекъснато усъвършенстване на нашите познания и компетенции.

**Разкажете ни как взехте решение да се присъедините към „НТИ България“?**

- Това не е спонтанно решение, а много дълго обмислян избор от моя страна.

Първо, в предходната компания, в която работих през годините, се изградих като личност, която оценява предимството да бъдеш част от международна организация с професионален екип от специалисти, да имаш достъп до изпитани практики и да планираш и работиш усърдно за подготовката и реализацията на един проект. По време на MBA програмата ми към University of Sheffield научих, че най-важно за успешното представяне на дадена компания е оценката, признанието и уважението към нейния персонал, както и личният подход и изграждане на дълготрайни лоялни отношения с нейните партньори. Дисертацията ми имаше за цел да изследва по какъв начин западните компании изграждат доверие в българския строителен пазар и как строителните фирми го оценяват. В резултат на този анализ като ключови фактори за удовлетвореност на строителните компании се обособиха: налични материали на склад, отложено плащане и атрактивни цени. Така, минавайки през тези няколко етапа, открих ключовите черти на НТИ и за мен беше лесно да приема предложението да стана част от този екип! Смятам, че решението ми е правилно, и това показват резултатите ни за тази година. „НТИ България“ е най-бързо развиващата се компания в групата, като тази година бележи 30% ръст на продажбите. Надяваме се, че нашата ангажираност и амбициите, които имаме за следващата година, ще подпомогнат запазването на тази положителна тенденция.

Интервюто взе  
Николай ТОДОРОВ